

### Gênese (subst.fem)

Motivo ou evolução dos seres: gênese da existência humana;

(Figurado) série de fatos e causas que ocorreram para a formação de alguma coisa.

Essa é melhor definição para o ano de 2020 na Arezzo&CO. Desde o início da pandemia, há um ano, quando do dia para noite vimos o mundo fechar, nós não paramos. Pelo contrário, usamos esse choque como fonte de energia para catapultar a transformação mais relevante em cinco décadas de nossa existência.

Parece bastante contraditório, mas em nossa última reunião de conselho para aprovação dos resultados aqui demonstrados, ouvi do nosso presidente: "Esse foi o melhor ano da história da Arezzo&CO".

"Mar revoltou que faz marinheiro bom".

"O músculo precisa ser desgastado para crescer".

Dentre inúmeras analogias que podem - e devem - ser empregadas, a metáfora virou realidade e podemos dizer que, na Arezzo&Co, a pressão fez a evolução.

Sempre disse ao longo das dezenas de *lives* e *calls* que fiz em 2020 que, se eu fosse um investidor, a primeira característica que iria olhar em uma empresa para saber se ela teria condições de superar a crise era a sua **cultura** - elemento até mesmo mais relevante que sua posição de caixa, seu modelo de negócio, etc. E isso se comprovou na prática, pois nossa cultura de agilidade, de flexibilidade e de abraçar desafios através de time aguerrido e apaixonado em tudo que faz se mostrou vitoriosa mesmo diante de desafio tão imprevisível!

Time, meus parabéns publicamente! Vocês arrebentaram! Nós vencemos a batalha de 2020!

Embora eu aprecie olhar para fatores subjetivos como elementos de formação de valor, números acabam sendo uma forma prática e simples de demonstrar o resultados. Então vamos aos números do nosso quarto trimestre:

- **R\$802MM DE RECEITA BRUTA - CRESCIMENTO DE 40%**
- **R\$ 122 MM DE EBITDA - CRESCIMENTO DE 61%**
- **R\$ 83MM DE LUCRO LÍQUIDO - CRESCIMENTO DE 78%**
- **R\$ 162 MM DE FATURAMENTO NO E-COMMERCE - CRESCIMENTO DE 139%**
- **R\$ 526 MM DE FATURAMENTO NO E-COMMERCE EM 2020 - CRESCIMENTO DE 145%**
- **R\$244MM EM VENDAS OMNI EM 2020**

Além de tudo que já fora mencionado, resultados tão "outliers", são fruto de muito, muito trabalho ligado a dois importantes pontos:

- 1) Consagração da nossa Transformação Digital
- 2) Aceleração da execução do nosso planejamento estratégico

Sobre o ponto 1, gostaria de destacar nossas principais iniciativas:

1. Relacionamento digital com a cliente através do "app da vendedora" - que permitiu a realização de 3,2 milhões de contatos no 4T20, influenciando cerca de 20% do sell out das lojas físicas
2. Uso crescente do app das marcas, totalizando 467mil downloads e 31,7% da receita gerada pelo e-commerce
3. OMNI - evolução das vendas de integração de canais com maior engajamento do time comercial e dos franqueados, com destaque para as ferramentas de venda link, prateleira infinita, retire na loja e entrega pela loja (96%, 95%, 76% e 68% das lojas da rede habilitadas, respectivamente)
4. E-Showroom - realização do sell-in a franqueados e multimarcas em uma única ferramenta
5. BI/Analytics - Premiação como empresa de varejo mais inovadora em TI, através da ferramenta SmartBuy, que permite a previsão de vendas através de inteligência artificial
6. CRM - Mais de 3 milhões de clientes ativos (de uma base total de mais de 10 milhões de clientes), sendo que um terço deles realizaram suas compras através de experiências digitais em 2020, valor três vezes superior a 2019. Além disso, captamos 250 mil clientes novos e reativamos outros 180mil

Sobre a aceleração da implementação do nosso Planejamento Estratégico, gostaria de destacar:

1. O contínuo crescimento orgânico das marcas, com significativas oportunidades para ganhos de market share e expansão de mercado endereçável
2. O primeiro ano de licenciamento da marca VANS no Brasil
3. A incorporação do Grupo Reserva
4. O lançamento de nosso marketplace ZZ MALL
5. A aquisição da plataforma de second hand TROC
6. O lançamento do ZZ Ventures para fomentar o contato com start ups de tecnologias e marcas insurgentes

A criação da AR&CO é com certeza uma evolução transformacional em nossa empresa e marca o início de uma nova era. Integrar uma empresa de sucesso com marcas adoradas é motivo de orgulho, mas ter mentes brilhantes que irão estar conosco nessa jornada que só está começando é ainda melhor. A Rony Meisler, Jaime Nigri, Fernando Sigal e José Silva, meu muito obrigado!

A integração do Grupo Reserva está em um ritmo muito mais acelerado do que imaginávamos, tendo como base a sinergia e o alinhamento da alta liderança, através das seguintes frentes de trabalho:

1. Internalização do negócio de calçados, substituindo o modelo anterior de licenciamento - e lançamento da linha feminina com êxito em dezembro
2. Revisão do calendário de coleções, com lançamentos mais frequentes
3. Centralização de atividades administrativas e financeiras no CSC Arezzo&Co, em Campo Bom (RS)
4. Integração de processos e sistemas
5. Definição conjunta do modelo de gestão e pessoas
6. Desenho do novo projeto arquitetônico de loja e início da expansão acelerada
7. Início do projeto para construção da linha feminina da Reserva

Como **prioridades para 2021**, elencamos o crescimento orgânico das marcas existentes através de ganho de *market share*; a integração do Grupo Reserva; o avanço da digitalização da companhia rumo ao ecossistema desejado de marcas, produtos e serviços; a aquisição de novas marcas e a continuidade da expansão no mercado norte-americano.

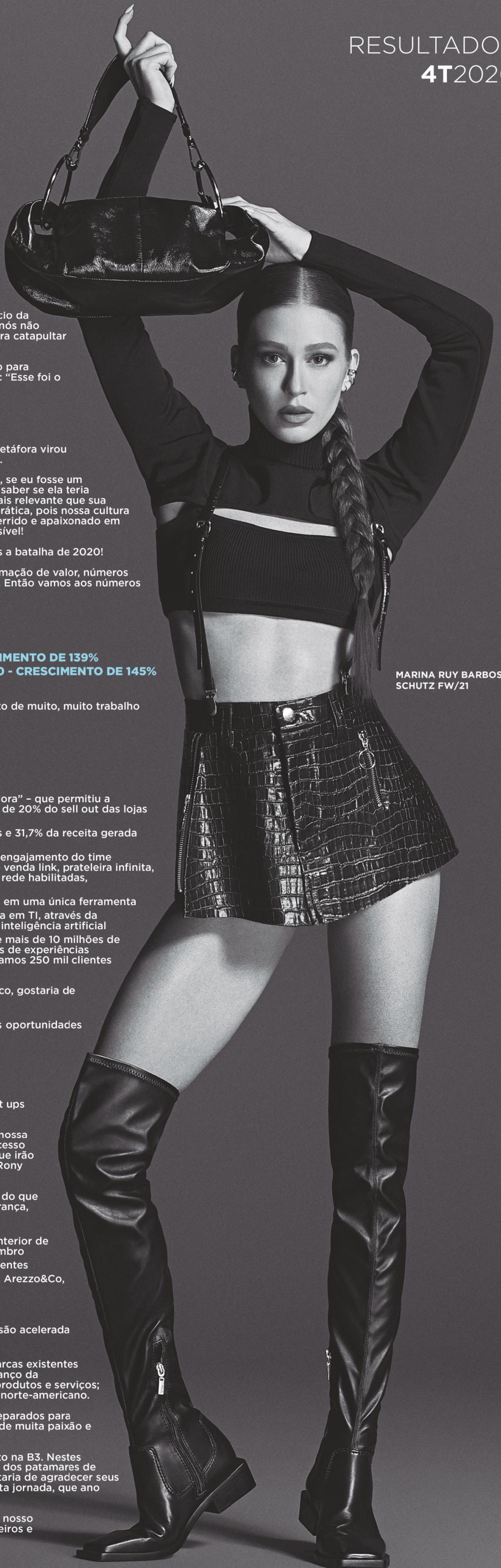
Iniciamos o ano com excelentes resultados, entretanto conscientes e preparados para enfrentarmos a pandemia - com muita humildade, confiança e munidos de muita paixão e trabalho, que juntos irão nos proporcionar mais um ano de evolução.

Em 2 de fevereiro, a Arezzo&Co completou uma década de capital aberto na B3. Nestes 10 anos, divulgamos resultados sólidos e consistentes, com crescimento dos patamares de receita e rentabilidade em quase todos os trimestres. A Companhia gostaria de agradecer seus investidores, analistas e stakeholders por toda a confiança ao longo desta jornada, que ano após ano nos aproxima da realização de nosso Sonho Grande!

E com isso encerro com meu mais profundo sentimento de gratidão aos nosso time de colaboradores, fabricantes, franqueados, fornecedores, conselheiros e acionistas.

Rumo à 2154!  
Meu muito obrigado!

Alexandre Birman



MARINA RUY BARBOSA  
SCHUTZ FW/21

















